Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 20
1er décembre 2004

La Mongolie inaugure un consulat en Saskatchewan

Le ministre des Affaires étrangères de la Mongolie, M. Tsend Munh-Orgil, a récemment annoncé l'ouverture d'un consulat de Mongolie à Regina pour marquer la collaboration croissante entre la Saskatchewan, et par le fait même le Canada, et son pays.

M. Tim Marshall, spécialiste du commerce à la Saskatchewan Trade & Export Partnership (STEP), a été nommé consul honoraire de Mongolie en Saskatchewan. Il remplira des tâches consulaires et veillera à promouvoir le commerce et à encourager les investissements canadiens en Mongolie.

« J'ai l'intention de faire tout en mon pouvoir pour encourager les entreprises de la Saskatchewan à explorer les formidables occasions d'affaires que présente la Mongolie », d'affirmer M. Marshall.

voir page 2 — **Mongolie**

Le premier ministre Paul Martin et le président de Mongolie Natsagiin Bagabandi se sont réunis à Ottawa en octobre dernier. Ils ont réaffirmé leur volonté de stimuler les relations bilatérales entre leurs deux pays.

Le vocabulaire des transactions internationales

L'aspect financier des transactions internationales est peut-être l'un des aspects les plus intimidants de l'exportation. Il est donc capital que les exportateurs maîtrisent la terminologie des transactions internationales dont voici quelques-uns des termes les plus courants :

Paiement d'avance

Les avantages de ce mode de paiement pour l'exportateur sont évidents : en recevant une avance en argent comptant avant d'expédier ses marchandises ou de fournir ses services, l'exportateur s'évite des problèmes de recouvrement et profite de liquidités pour financer ses activités. En revanche, l'acheteur assume une plus grande part de risque. Le paiement d'avance est donc la forme de paiement la plus sûre pour l'exportateur, mais la moins intéressante pour l'acheteur.

Lettre de crédit

Si l'acheteur hésite à payer d'avance, l'exportateur peut demander à celui-ci de lui remettre une lettre de crédit. La lettre de crédit constitue une promesse de paiement. Mieux encore, c'est une promesse garantie par la banque de l'acheteur. Le paiement est assuré une fois que l'exportateur a satisfait à toutes les conditions de la lettre de crédit. Il est donc essentiel que celle-ci soit exacte. Avant de procéder au paiement, la banque vérifie que tous les documents sont rigoureusement conformes aux conditions énoncées dans la lettre de crédit. Toute divergence, ne serait-ce qu'une coquille, risque de retarder le paiement.

voir page 2 — **Vocabulaire des transactions**

2007-01873/

Mongolie — *suite de la page 1*

« Les ressources minérales de la Mongolie demeurent en grande partie inexplorées, et la technologie agricole de la Saskatchewan s'adapte bien aux conditions qui règnent dans ce pays. Les excellents débouchés dans le secteur mongol de la culture et du tourisme ne pourront également que renforcer notre relation. »

M. Munh-Orgil a également signalé les nombreuses similitudes qui existent entre la Saskatchewan et la Mongolie. « Nos prairies, nos forêts, nos lacs et nos conditions climatiques, avec des étés secs et des hivers extrêmement rigoureux, se ressemblent énormément. Et les secteurs agricoles de nos deux pays doivent composer avec le même type de problèmes, comme l'érosion des sols et les faibles précipitations. Le Canada et la Saskatchewan aident la Mongolie à bâtir une économie ouverte, et les entreprises de la province tiennent une part active dans les secteurs agricole et minier de la Mongolie. Il est donc essentiel que la Mongolie puisse compter sur une solide représentation professionnelle en Saskatchewan. »

Débouchés

Stratégiquement située entre la Russie et la Chine, la Mongolie est une démocratie sans littoral. Bien que d'intéressants débouchés se présentent dans de nombreux secteurs, les plus importants se trouvent dans l'agriculture et l'exploitation minière. Le secteur agricole produit du blé, de l'orge, de l'avoine et des légumes. Sa modernisation, appuyée par la technologie de pointe de la Saskatchewan, contribuera grandement à accroître la productivité des agriculteurs mongols.

Le pays possède aussi un riche bassin de ressources naturelles composé d'or, de charbon, de cuivre, d'uranium, de fer, de phosphate, d'étain, de nickel, de zinc et de pétrole. Les entreprises canadiennes ont tiré parti du régime libéral d'investissement étranger et d'exploitation minière de la Mongolie, lequel a d'ailleurs favorisé l'accroissement des échanges bilatéraux ces dernières années. De plus, le Canada et la Mongolie appliquent tous deux une convention fiscale qui permet d'éviter la double imposition.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Tim Marshall, consul honoraire de Mongolie en Saskatchewan, tél. : (306) 787-2191, courriel : tmarshall@sasktrade.sk.ca.

Étaient présents à l'inauguration du consulat de Mongolie en Saskatchewan (de gauche à droite) : John Treleaven, président-directeur général du Saskatchewan Trade and Export Partnership, Tim Marshall, consul honoraire de Mongolie en Saskatchewan, et Galsan Batsukh, ambassadeur de Mongolie au Canada.

Vocabulaire des transactions — *suite de la page 1*

Recouvrement d'effets

Cette méthode de paiement permet à l'exportateur d'expédier les produits ou les marchandises à l'acheteur tout en conservant les titres de propriété jusqu'à ce que l'acheteur l'ait payé ou lui ait fourni une lettre de change acceptable (un chèque est une forme simple de lettre de change). Les factures, documents d'expédition et documents commerciaux connexes sont utilisés pour obtenir le paiement.

Compte ouvert

Méthode de paiement la moins sûre mais aussi la plus concurrentielle pour les transactions internationales, le compte ouvert peut s'avérer une option avantageuse si l'acheteur a une excellente réputation et si l'exportateur s'est bien renseigné sur ses habitudes de paiement et sa cote de crédit. L'exportateur facture à une date ultérieure les produits ou services fournis, en fonction des modalités convenues. Le compte ouvert est de plus en plus utilisé dans les transactions internationales. Toutefois, l'absence de documents et le fait que les banques n'interviennent pas risquent de rendre le recouvrement difficile et de compliquer toute action en justice si la transaction n'est pas exécutée.

Pour de plus amples renseignements sur le vocabulaire des transactions financières internationales et sur la planification des exportations, joignez sans frais le Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119, ou consultez le site exportsource.ca.

CanadExport

Rédaction : Yen Le
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

Les échanges Canada–É.-U. en chiffres

Un partenariat payant

Les intérêts économiques et commerciaux sont prépondérants dans le monde entier, mais la portée et le volume des échanges de marchandises, de services, d'investissements, de ressources humaines et d'idées entre les États-Unis et le Canada font de la relation entre ces deux pays une association unique.

Cette coopération bilatérale a rapporté des avantages considérables aux deux pays. En 2003, leurs échanges de biens et de services ont dépassé 441,5 milliards de dollars, faisant des relations commerciales États-Unis–Canada les plus importantes du monde. À cet égard, les États-Unis ont vendu au Canada pour 195,8 milliards de dollars de biens et de services et en ont acheté pour 245,8 milliards.

Chaque jour, quelque 37 000 camions franchissent la frontière entre les deux pays. Et 58 % d'entre eux passent par les cinq grands postes frontaliers suivants : Ambassador Bridge, Sarnia, Fort Erie, Lacolle et Pacific Highway.

Le Canada est le premier pays de destination des exportations américaines depuis 1946. Qu'il s'agisse de voitures ou encore d'ordinateurs, le Canada achète plus de biens et de services aux États-Unis que tout autre pays du monde. En 2003, le Canada a acheté un cinquième des exportations totales des États-Unis.

Pour 37 États américains, le Canada est le premier client étranger. En fait, le Canada est la plus importante destination des exportations de la plupart des États frontaliers, de ceux du Nord-Est et du Centre des États-Unis, et même de certains États du Sud comme le Missouri ou la Géorgie. En 2003, 23 États ont expédié plus du quart de leurs exportations au Canada.

Depuis la mise en application de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989 et de l'Accord de libre-échange nord-américain en 1994, l'interdépendance des deux économies a augmenté de façon remarquable.

Les exportations américaines destinées au Canada ont plus que doublé de 1989 à 2003, passant de 79,9 à 169,8 milliards de dollars. Pendant la même période, les importations de biens et de services canadiens par les États-Unis sont passées de 89,9 à 226,9 milliards de dollars.

En 2003, les échanges de marchandises, par exemple, représentaient 86,7 % du total des exportations des États-Unis au Canada et 92,3 % du total de leurs importations en provenance du Canada. Près de 60 % des importations américaines de pâtes et papiers venaient du Canada en 2002, malgré le différend concernant le bois d'œuvre résineux.

Des économies intégrées

L'importance des échanges est attribuable, en partie, à la grande intégration des industries canadiennes et américaines. Plus de 40 % du commerce américain avec le Canada se fait au sein même des entreprises, c'est-à-dire entre des établissements canadiens et américains qui relèvent d'une seule et même société-mère.

L'industrie automobile est un excellent exemple de cette intégration : à l'heure actuelle, chaque véhicule monté en Amérique du Nord contient des pièces fabriquées au Canada d'une valeur moyenne de 1 250 $.

Le commerce États-Unis–Canada renforce la compétitivité internationale de chacun des deux partenaires, assurant aux consommateurs et aux producteurs un plus grand choix de biens et de services à meilleur prix et améliorant globalement le niveau de vie dans les deux pays.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis de Commerce international Canada, tél. : (613) 944-5726, téléc. : (613) 944-9119.

Wireless 2005 : prenez contact

Nouvelle-Orléans (Louisiane) — du 14 au 16 mars 2005 — La Cellular Telecommunications and Internet Association (CTIA) organise **WIRELESS 2005**, un événement de premier plan pour échanger des idées, trouver des partenaires et collaborer afin de faire progresser davantage les télécommunications sans fil. Cet événement attire des participants de dizaines d'industries de plus de 80 pays, depuis des fournisseurs et des utilisateurs jusqu'à des concepteurs, des acheteurs et des fabricants.

Le pavillon du Canada, parrainé par Commerce international Canada, offrira à des entreprises canadiennes un accès direct à un public international influent et ciblé, dont des acheteurs de technologies.

Pour de plus amples renseignements sur ces deux événements, communiquez avec Sandra Matthews, OCRI Global Marketing, tél. : (613) 828-6274, poste 252, courriel : smatthews@ocri.ca.

La marche vers l'est

Nouveaux horizons en Europe

TORONTO — le 16 février 2005 — Le Munk Centre for International Studies organise un colloque d'affaires sur la Bulgarie, la Roumanie, la Serbie et le Monténégro, la Croatie et la Turquie, consacré aux stratégies des entreprises et des investisseurs en Europe du Sud-Est.

Cette rencontre offrira l'occasion d'évoquer les débouchés et les défis qui se présentent dans cette région, peu connue des gens d'affaires canadiens. Deux conférenciers de marque prendront la parole, soit Erhard Busek, coordonnateur spécial du Pacte de stabilité pour l'Europe du Sud-Est, et Peter Munk, président de Barrick Gold Corporation.

Le programme prévoit également quatre discussions en groupe consacrées à divers secteurs de l'économie, ainsi qu'un débat sur les aspects financiers, qui sera présidé par un spécialiste d'Exportation et développement Canada. Le colloque fournira aux participants l'occasion de prendre connaissance des succès remportés par les entreprises canadiennes dans cette région d'Europe.

Pour plus de détails, communiquez avec le professeur Robert Austin, Centre for Russian and East European Studies, Université de Toronto, tél. : (416) 946-8942, courriel : robert.austin@utoronto.ca, ou avec Brian Hood, Commerce international Canada, Direction de l'Europe centrale, de l'Est et du Sud, tél. : (613) 944-1562, téléc. : (613) 944-3107, courriel : brian.hood@international.gc.ca.

Santé : entente Turquie-Canada

L'Université Gazi d'Ankara et l'Université Dalhousie de Halifax ont signé en octobre un protocole d'entente qui facilitera les relations et la coopération universitaires dans le domaine de la médecine. L'entente met l'accent sur la coopération au niveau de l'élaboration du programme d'études et du perfectionnement du corps professoral, les échanges de professeurs et d'étudiants, la recherche concertée, la mise en commun de renseignements scientifiques et la mise sur pied de projets conjoints.

L'Université Gazi souhaite intégrer à son programme d'études en médecine les connaissances et l'expérience de l'Université Dalhousie en matière de communication et d'apprentissage par problèmes; cette dernière envisage d'offrir des ateliers sur ces thèmes dès le printemps 2005. L'université canadienne y voit là une occasion d'accroître sa présence et sa crédibilité en Turquie et ainsi de tirer parti de futurs débouchés possibles de sous-traitance.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la Direction des pays baltes, de l'Europe centrale et de la Méditerranée orientale, Commerce international Canada, tél. : (613) 996-2858, téléc. : (613) 995-8756.

Pétrole et gaz : l'expertise canadienne au Kazakhstan

En octobre dernier, l'ambassade du Canada au Kazakhstan, en collaboration avec le ministère albertain du développement économique, a organisé un pavillon canadien à l'exposition Kazakhstan International Oil and Gas Exhibition (KIOGE).

Depuis ses débuts en 1993, cette foire annuelle consacrée à l'industrie du pétrole et du gaz a acquis une grande importance dans la région. En 2004, plus de 400 sociétés pétrolières et gazières y ont présenté leurs produits et services, accueillant plus de 15 000 visiteurs.

Terre-Neuve fait son entrée

Le Kazakhstan possède depuis longtemps une industrie terrestre florissante dans le secteur des hydrocarbures, et on y trouve d'ailleurs de nombreuses entreprises albertaines. Mais depuis qu'on a découvert dans le secteur kazakhstanais de la mer Caspienne le plus vaste gisement au monde en 30 ans, c'est dans l'exploitation sous-marine que se trouvent les débouchés les plus prometteurs. C'est pourquoi des entreprises de Terre-Neuve se sont montrées intéressées au marché du Kazakhstan. Pour la première fois, des firmes de cette province étaient représentées au pavillon canadien à la foire KIOGE. L'ambassade du Canada a accueilli à cette occasion des représentants de la NOIA (Newfoundland Ocean Industries Association) et du bureau de Commerce international Canada à St. John's.

Encouragée par l'expérience et les connaissances acquises lors de KIOGE 2004, la NOIA a décidé que sa conférence de l'automne, intitulée Beyond our Borders: Export Opportunities in Oil and Gas, mettrait le Kazakhstan en vedette. Le 25 novembre, Nira Shearer et Artur Iralin, délégués commerciaux à Almaty, la capitale kazakhstanaise, ont donc présenté à St. John's des exposés sur le champ pétrolifère de North Kashagan, situé au nord de la mer Caspienne. Ce gisement renferme des réserves de 7 à 9 milliards de barils de pétrole, ainsi que de 9 à 13 milliards de barils en récupération secondaire. Comme on prévoit investir environ 37 milliards de dollars dans ce projet au cours des 15 prochaines années, celui-ci devrait offrir d'abondants débouchés aux entreprises canadiennes.

Pour plus de détails, communiquez avec Artur Iralin, ambassade du Canada au Kazakhstan, courriel : artur.iralin@international.gc.ca.

Promotion de l'enseignement canadien en Asie du Sud-Est

Comme la concurrence pour attirer des étudiants étrangers est de plus en plus vive, les ambassades et hauts-commissariats du Canada en Asie du Sud-Est ont constaté qu'il est efficace d'unir leurs efforts et de partager des idées et des renseignements pour aider les établissements d'enseignement canadiens à se faire connaître dans la région.

Grâce à un réseau informel d'agents du commerce canadiens chargés de promouvoir les établissements d'enseignement, les ambassades et hauts-commissariats ont une meilleure idée des activités de promotion qui se déroulent dans la région et ils peuvent travailler ensemble à la création de synergies en faveur des établissements d'enseignement.

« Il est très utile de savoir quels établissements d'enseignement viennent faire de la promotion dans la région, a affirmé Mme Mew Yee Yap, agente commerciale au haut-commissariat du Canada à Brunéi Darussalam, parce que nous pouvons faire des suggestions pour que leurs visites soient les plus productives possible. »

En 2002, le Canada a attiré quelque 4 800 étudiants provenant d'Asie du Sud-Est. Bien que ce nombre ne représente qu'une faible part de l'ensemble des étrangers venus étudier au Canada, soit un total d'environ 150 000 en 2002, il va sans doute augmenter au cours des années à venir à la suite de la forte croissance économique dans la région et de l'expansion rapide de la classe moyenne.

Le Réseau des centres d'éducation canadiens (www.cecnetwork.ca) fait aussi une importante promotion dans la région.

Pour aider davantage les établissements d'enseignement qui souhaitent se positionner sur ce marché, les missions échangent non seulement des renseignements, mais aussi des pratiques exemplaires. La coopération entre des organismes concurrents de promotion des établissements d'enseignement est l'une des solutions qu'ont adoptées plusieurs missions et qui ont connu du succès aux Philippines.

De concert avec le British Council (www.britishcouncil.org), IDP Education Australia (www.idp.com) et l'agence néo-zélandaise de promotion du commerce et de l'entreprise (New Zealand Trade and Enterprise, www.nzte.govt.nz), le Canada a organisé à Manille trois foires des établissements d'enseignement du Commonwealth. « Cette foire a attiré beaucoup d'attention aux Philippines et elle est devenue le principal lieu de recrutement d'étudiants étrangers au pays », a affirmé M. Robert McCubbing, délégué commercial à l'ambassade du Canada à Manille.

Comme l'explique M. McCubbing : « La foire attire plus de visiteurs que ne pourraient le faire à eux seuls les établissements d'enseignement et elle permet aux étudiants éventuels de comparer directement les avantages des établissements de chaque pays. Cette formule est avantageuse pour tous, surtout pour les établissements d'enseignement du Canada qui sont encore plus attrayants lorsqu'ils sont comparés à ceux d'autres pays. »

L'ambassade du Canada à Manille travaille également avec la Philippine-American Educational Foundation (www.paef.org.ph) en vue de l'organisation d'une foire des établissements d'enseignement nord-américains, en février. En outre, le Canada, la Fondation, d'autres pays du Commonwealth et des pays comme la France, Singapour ou le Japon étudient la possibilité de créer un comité international de l'éducation pour favoriser l'échange d'idées et pour examiner des projets conjoints éventuels. Selon M. McCubbing, l'établissement de réseaux est devenu essentiel à la promotion des établissements d'enseignement.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Robert McCubbing, délégué commercial, courriel : robert.mccubbing@international.gc.ca

Mission commerciale en Inde : tournée de cinq villes

Inde — du 31 janvier au 15 février 2005 — Le gouvernement du Canada invite les entreprises prêtes à exporter et les experts canadiens dans les domaines de l'environnement, du changement climatique, de la géomatique et des petites centrales hydro-électriques à participer à une mission commerciale qui aura lieu en Inde. L'itinéraire de la mission comprendra des séjours à Mumbai, Kolkata, Hyderabad, New Delhi et Dehradun.

Les activités d'affaires comprendront notamment des ateliers techniques, des séminaires, des rencontres individuelles, des activités axées sur le réseautage et des visites sur place. Les participants auront l'occasion de rencontrer leurs homologues indiens et de faire connaître leurs technologies à un auditoire ciblé.

Les participants pourront également exposer leurs produits et services au pavillon du Canada dans le cadre de deux foires — Map India et Aqua India & Environment 2005 — qui font partie du salon international de l'ingénierie et de la technologie (International Engineering and Technology Fair), une des plus importantes manifestations commerciales de l'Inde. Ces événements, qui attirent des entreprises et des représentants gouvernementaux de toutes les régions du pays, offrent d'excellentes occasions de faire la connaissance de décideurs importants et de partenaires éventuels.

Pour plus de détails, communiquez avec l'une ou l'autre des personnes suivantes : Nichole Tremblay, Industrie Canada (environnement), courriel : tremblay.nichole@ic.gc.ca, Amanda Kramer, Industrie Canada (changement climatique), courriel : kramer.amanda@ic.gc.ca, Pak Chagarlamudi, Ressources naturelles Canada (géomatique), courriel : pchagarl@NRCan.gc.ca, Janet Chater, Commerce international Canada (petites centrales hydro-électriques), courriel : janet.chater@international.gc.ca

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Tirez parti de nos études de marché et de notre réseau de professionnels

www.infoexport.gc.ca

Venez rencontrer les délégués commerciaux au Canada cet hiver

Voici votre chance de parler affaires avec des délégués commerciaux postés à l'étranger en visite au Canada et de découvrir des débouchés sur les marchés internationaux.

Grâce à plus de 800 délégués commerciaux en poste dans quelque 140 villes aux quatre coins du monde et à une centaine de délégués commerciaux dans chaque province au Canada, le Service des délégués commerciaux du Canada possède les connaissances dont vous avez besoin pour percer sur les marchés étrangers. Chaque année, des délégués commerciaux du monde entier reviennent au pays pour effectuer un suivi auprès d'entreprises canadiennes comme la vôtre et leur faire connaître de nouveaux débouchés. Cet hiver, plusieurs délégués commerciaux en poste à l'étranger participeront à des foires commerciales au Canada. Rencontrez-les aux foires suivantes et découvrez des occasions d'affaires à l'étranger!

Convention internationale de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs (dont le sigle anglais est PDAC)
www.pdac.ca

Toronto — du 6 au 9 mars 2005
Venez à la convention PDAC 2005 discuter avec des délégués commerciaux et découvrir des débouchés d'affaires à l'étranger. Cette convention est le rendez-vous des gens d'affaires œuvrant dans le secteur de l'exploration et du développement des dépôts minéralogiques et un des événements les plus importants dans le monde de l'exploration minière.

Pour plus de renseignements, communiquez avec
Étienne Sum Wah
etienne.sum-wah@international.gc.ca

AMERICANA 2005
www.americana.org

Montréal — du 6 au 8 avril 2005
Venez discuter d'occasions d'affaires avec des délégués commerciaux œuvrant dans le secteur des industries de l'environnement à l'occasion d'AMERICANA 2005, le salon des technologies environnementales des Amériques.

Pour plus de renseignements, communiquez avec
Frédéric Fournier
frederic.fournier@international.gc.ca

SIAL Montréal 2004
www.sialmontreal.com

Montréal — du 13 au 15 avril 2005
Rencontrez des délégués commerciaux spécialistes du secteur de l'agriculture, des aliments et des boissons à l'occasion du SIAL Montréal, le rendez-vous international des professionnels de l'alimentation en Amérique du Nord.

Pour plus de renseignements, communiquez avec
Clément Côté
clement.cote@international.gc.ca

Pour plus de renseignements *sur d'autres foires commerciales et nos études de marché, visitez le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada à* ***www.infoexport.gc.ca***.

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Tirez parti de nos études de marché et de notre réseau de professionnels

www.infoexport.gc.ca

Venez rencontrer les délégués commerciaux au Canada cet hiver

Voici votre chance de parler affaires avec des délégués commerciaux postés à l'étranger en visite au Canada et de découvrir des débouchés sur les marchés internationaux.

Grâce à plus de 800 délégués commerciaux en poste dans quelque 140 villes aux quatre coins du monde et à une centaine de délégués commerciaux dans chaque province au Canada, le Service des délégués commerciaux du Canada possède les connaissances dont vous avez besoin pour percer sur les marchés étrangers. Chaque année, des délégués commerciaux du monde entier reviennent au pays pour effectuer un suivi auprès d'entreprises canadiennes comme la vôtre et leur faire connaître de nouveaux débouchés. Cet hiver, plusieurs délégués commerciaux en poste à l'étranger participeront à des foires commerciales au Canada. Rencontrez-les aux foires suivantes et découvrez des occasions d'affaires à l'étranger!

Convention internationale de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs (dont le sigle anglais est PDAC)
www.pdac.ca
Toronto — du 6 au 9 mars 2005
Venez à la convention PDAC 2005 discuter avec des délégués commerciaux et découvrir des débouchés d'affaires à l'étranger. Cette convention est le rendez-vous des gens d'affaires œuvrant dans le secteur de l'exploration et du développement des dépôts minéralogiques et un des événements les plus importants dans le monde de l'exploration minière.

Pour plus de renseignements, communiquez avec
Étienne Sum Wah
etienne.sum-wah@international.gc.ca

AMERICANA 2005
www.americana.org
Montréal — du 6 au 8 avril 2005
Venez discuter d'occasions d'affaires avec des délégués commerciaux œuvrant dans le secteur des industries de l'environnement à l'occasion d'AMERICANA 2005, le salon des technologies environnementales des Amériques.

Pour plus de renseignements, communiquez avec
Frédéric Fournier
frederic.fournier@international.gc.ca

SIAL Montréal 2004
www.sialmontreal.com
Montréal — du 13 au 15 avril 2005
Rencontrez des délégués commerciaux spécialistes du secteur de l'agriculture, des aliments et des boissons à l'occasion du SIAL Montréal, le rendez-vous international des professionnels de l'alimentation en Amérique du Nord.

Pour plus de renseignements, communiquez avec
Clément Côté
clement.cote@international.gc.ca

Pour plus de renseignements *sur d'autres foires commerciales et nos études de marché, visitez le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada à* ***www.infoexport.gc.ca****.*

Produits de construction canadiens recherchés

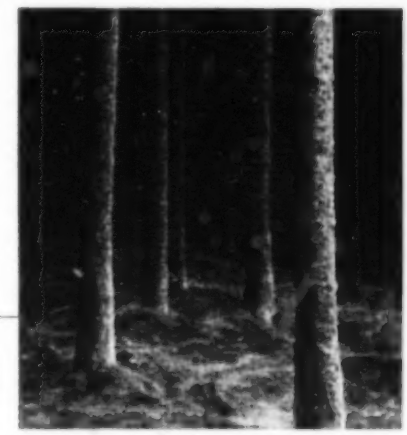
Bridgetown, Barbade — les 3 et 4 mars 2005 — Exportation et développement Canada (EDC) et le haut-commissariat du Canada à la Barbade invitent les exportateurs canadiens à participer au **Canadian Construction and Building Products Showcase**, une foire commerciale ciblant les industries de la construction et du design commerciaux, industriels et résidentiels.

Les dommages causés par les ouragans dans les Caraïbes cette année entraînent d'importants travaux de reconstruction et de restauration des habitations, des structures de services publics et des autres infrastructures. Les acheteurs des îles voisines seront présents pour s'approvisionner en équipement, produits et matériaux de construction les plus récents auprès de fournisseurs canadiens.

Des débouchés s'offrent aux exportateurs canadiens qui proposent des produits novateurs sur le plan technologique dans des créneaux du domaine de la construction. Parmi les biens les plus recherchés, mentionnons les isolants, les produits de construction écoénergétiques et respectueux de l'environnement, les produits de construction à base de bois et les composants de rénovation pour les personnes faisant du bricolage résidentiel.

Le haut-commissariat du Canada à la Barbade offrira aux exportateurs canadiens différents services, entre autres en leur fournissant un aperçu du potentiel de marché, de l'information sur les entreprises locales, des services de dépannage, des renseignements concernant les visites et de l'aide dans leur recherche de contacts clés. De plus, les délégués commerciaux pourront vous rencontrer individuellement. Pour profiter de ces services, veuillez communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Bridgetown (bdgtn-td@international.gc.ca). Vous pouvez aussi vous inscrire au service du Délégué commercial virtuel (www.infoexport.gc.ca/ie-en/login.jsp).

Veuillez noter que l'espace à la foire commerciale est limité et qu'il sera attribué aux premières entreprises qui en feront la demande. **Pour de plus amples renseignements**, veuillez communiquer avec Robert Grison, EDC, tél. : (613) 825-9916, téléc. : (613) 825-7108, courriel : cced@sympatico.ca.



Produits du bois : forte hausse de la demande en Chine

Shanghai, Chine — 22 au 25 mars 2005 — Les entreprises canadiennes qui s'intéressent au marché très dynamique des produits du bois en Chine voudront sans doute prendre part à WoodBuild **China 2005**. Cette foire commerciale s'adresse aux entreprises et aux organisations actives dans les domaines de la sylviculture, de l'exploitation forestière, du bois d'œuvre, du sciage, du bois de placage et des produits du bois. Elle se déroulera en même temps que d'autres salons commerciaux consacrés à l'équipement servant au travail du bois, à l'ameublement et aux revêtements de sol. Ce sera donc une excellente occasion de faire d'une seule pierre deux coups (ou même plusieurs).

L'économie chinoise poursuit sa croissance rapide, et la demande en matières premières continue elle aussi de s'accroître. De plus en plus, la Chine se tourne vers le Canada pour obtenir le bois dont elle a besoin pour la construction et pour la fabrication de produits comme les meubles. Les exportations canadiennes de bois ont doublé depuis 2002 et se sont multipliées par neuf depuis 1999. Avec une croissance de 17,5 % prévue cette année (janvier à juillet), elles ne montrent aucun signe de ralentissement.

Il y aura une forte présence canadienne à WoodBuild China, alors il ne faudrait pas rater cette occasion. **Pour plus de détails**, communiquez avec Derek Complin, Unilink, tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, courriel : dc@unilinkfairs.com, site Web : www.unilinkfairs.com/cp/wbc05.

Rendez-vous mondial de l'industrie du sans-fil

Cannes, France — du 14 au 17 février 2005 — La conférence-exposition **3GSM World Congress**, est le rendez-vous mondial de l'industrie des communications sans fil où se réunissent d'importants décideurs. Elle favorise la création de réseaux entre quelque 28 000 participants du secteur des télécommunications qui proviennent de plus de 173 pays, ce qui en fait un milieu idéal pour l'échange d'idées et pour la conclusion de nouvelles affaires.

En 2004, cet événement, qui a accueilli plus de 600 entreprises venues y présenter leurs produits et services, a connu un succès retentissant. L'an prochain, des résultats encore plus spectaculaires sont attendus.

Pour de plus amples renseignements sur ces deux événements, veuillez communiquer avec Sandra Matthews, OCRI Global Marketing, tél. : (613) 828-6274, poste 252, courriel : smatthews@ocri.ca.

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

Tokyo, Japon — du 8 au 11 mars 2005 — **Foodex Japan** est le plus grand salon des aliments et boissons d'Asie et le troisième en importance dans le monde. **Renseignements :** www2.jma.or.jp/foodex/france ou Japan Management Association, tél. : (011-81-3) 3434-1377/3453, téléc. : (011-81-3) 3434-8076, courriel : foodex@convention.jma.or.jp.

Beijing, Chine — du 28 au 30 juin 2005 — **Food and Hotel China 2005** est une exposition internationale des industries des aliments, des boissons, de l'accueil, des services alimentaires, de la boulangerie et des supermarchés. **Renseignements :** www.fhcbeijing.com.cn ou Louis Ng, China International Exhibitions Ltd, tél. : (011-852) 2876-5118, téléc. : (011-852) 2520-0750 ou 2528-3103, courriel : louis@chinaallworld.com.

BIO-INDUSTRIES

Dhaka, Bangladesh — du 16 au 18 février 2005 — **Asia Pharma Expo 2005** est une exposition internationale de l'industrie pharmaceutique qui a attiré plus de 6 000 visiteurs l'an dernier. **Renseignements :** www.bapi-bd.com ou www.asiapharma.org, ou encore Bangladesh Association of Pharmaceutical Industries, tél. : (011-880-2) 988-9731, téléc. : (011-880-2) 881-6767, courriel : bdass@bol-online.com.

INDUSTRIES DE L'ENVIRONNEMENT

Bangkok, Thaïlande — du 6 au 8 octobre 2005 — **Aqua Tech Asia 2005**, une exposition internationale sur les technologies de l'eau et des eaux usées, est une formidable occasion de former des partenariats importants dans cette industrie. **Renseignements :** www.aquatechtrade.com/asia ou Surin Thanalertkul, ambassade du Canada à Bangkok, courriel : bngkk-td@international.gc.ca.

TIC

Hyderabad, Inde — du 12 au 14 janvier 2005 — **GITEX 2005**, expo-conférence sur les technologies de l'information et des communications, se veut la vitrine des toutes dernières nouveautés dans le domaine et le lieu tout indiqué pour conclure d'intéressants marchés. **Renseignements :** www.gitexhyderabad.com.

New Delhi, Inde — du 2 au 4 février 2005 — **SuperComm**, où sera aménagé un pavillon du Canada, est une salon professionnel doublé d'une conférence qui rassemble les professionnels de l'industrie des communications du monde entier. **Renseignements :** Janet Chater, Commerce international Canada, courriel : janet.chater@international.gc.ca ou Sandeep Mathur, Industrie Canada, courriel : mathur.sandeep@ic.gc.ca.

MULTISECTORIELLES

Karachi, Pakistan — du 26 au 28 mars 2005 — Le Salon international du commerce et de l'industrie (**International Trade and Industry Fair**) est une exposition multisectorielle d'envergure qui met en valeur les nouveaux développements dans les secteurs de l'ingénierie, du pétrole et du gaz, des textiles, du bâtiment et de la construction, ainsi que de l'automobile et des transports. **Renseignements :** www.itifasia.com ou bureau commercial du Canada à Karachi, tél. : (011-92-21) 561-0672, téléc. : (011-92-21) 561-0684, courriel : cancom@fascom.com, site Web : www.infoexport.gc.ca/pk.

SERVICES ET ÉQUIPEMENTS ÉNERGÉTIQUES

Shanghaï, Chine — du 6 au 8 avril 2005 — Le sixième Salon international de l'industrie de l'énergie nucléaire (**International Exhibition on Nuclear Power**) s'adresse aux fabricants et fournisseurs et constitue une porte d'entrée directe afin d'explorer les occasions d'affaires qu'offre le plus grand marché de l'électricité du monde. **Renseignements :** www.castal.com.hk ou Tina Shih, Commerce international Canada, tél. : (613) 996-3607, courriel : tina.shih@international.gc.ca.

TRANSPORTS

New Delhi, Inde — du 7 au 9 mars 2005 — **Busworld India 2005** est une exposition internationale de l'industrie des autobus et des autocars. **Renseignements :** www.international.gc.ca/new-delhi ou S. Sameer Ahmed, haut-commissariat du Canada à New Delhi, tél. : (011-91- 11) 5178-2192, téléc. : (011-91-11) 5178- 2041, courriel : sameer.ahmed@international.gc.ca.

Bangkok, Thaïlande — du 14 au 17 juin 2005 — **Intertraffic Asia** est le salon du stationnement, des routes et de l'infrastructure des transports et il se tiendra en même temps que le Congrès mondial de la Fédération routière internationale qui porte sur l'aménagement et l'entretien de routes et de systèmes de transport qui soient plus sûrs et de meilleure qualité. **Renseignements :** www.irfbangkok2005.com ou Colleen Baker, ambassade du Canada à Bangkok, courriel : colleen.baker@international.gc.ca. ❀

Service des renseignements Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services d'orientation. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : **(613) 944-4000**), par télécopieur au **(613) 996-9709** ou par Internet (**www.international.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication nº 40064047